

## COMT102PO ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE VENTAS TÉCNICAS



Avd/ Galaroza 12A, Of.20 21006 Huelva ☎ 959 830 780 / 640 798 742 ✉ info@inafe.es 🌐 inafe.es  **INAFE**

# 250,00 € - 350,00 €

Este Curso COMT102PO ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE VENTAS TÉCNICAS le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Artes gráficas. Con este CURSO COMT102PO ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE VENTAS TÉCNICAS el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y adquirir los conocimientos sobre los aspectos legales, administrativos y de organización y realización de la actividad comercial, además de ser capaz de orientar, asesorar y vender al cliente productos técnicos y efectuar el cierre y posterior seguimiento de la operación.

**Categorías:** [Artes Gráficas](#), [Certificados de Profesionalidad](#), [Certificados de Profesionalidad Online](#) |

### INFORMACIÓN

**Duración** [100 h](#)

<b>Modalidad</b>	<a href="#">Online</a>
<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL
<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
<b>Centro de empleo</b>	AGENCIA DE COLOCACIÓN
<b>Formación acreditada</b>	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS.

1. Aspectos legales: marco jurídico del comercio.
2. - Requisitos para el ejercicio de la actividad comercial.
3. - Normativa comercial básica.
4. - La protección del consumidor.
5. - Instituciones que facilitan y promueven la actividad comercial.
6. - Instituciones que informan y protegen al consumidor.
7. - Instituciones que velan por el cumplimiento de la legislación comercial.
8. Aspectos organizativos: organización de las rutas de servicio.
9. - La cita.
10. - Aspectos administrativos: preparación de la documentación.
11. - Delimitación del mercado.
12. - Cumplimiento de objetivos de venta.
13. - Estado de situación comercial del vendedor.
14. - Análisis de los productos.
15. - Análisis de los clientes.
16. - Control del trabajo de los vendedores.
17. - Autoevaluación del vendedor.
18. - Control del ratio.
19. - Otros documentos.
20. - Gestión de la actividad.
21. Gastos de viaje: delimitación de los gastos del vendedor.

22. - Control del volumen de ventas.
23. - Control de otras dimensiones de ventas.
24. - Comportamiento, eficacia, eficiencia.
25. - El principio del iceberg.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. REALIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS.**

1. Comunicación y comportamiento del consumidor: introducción.
2. - Elementos de comunicación.
3. - El Proceso de comunicación.
4. - Barreras de comunicación.
5. - Niveles de comunicación.
6. - Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación.
7. - Los sistemas de comunicación.
8. - Tipos de reuniones.
9. Nociones de psicología aplicada a la venta
10. - La persuasión.
11. - La motivación.
12. - Comportamiento de compra.
13. - Factores que influyen en el comportamiento del consumidor.
14. - Relación comprador-vendedor.
15. - Comportamiento de compra y venta
16. El vendedor: perfil del vendedor.
17. - Motivaciones del vendedor.
18. - Medios de comunicación.
19. - Técnicas de afirmación de la personalidad.
20. Comportamiento de compra y venta.
21. - Comprador: móviles y motivaciones de compra.
22. - Hábitos de compra.
23. - Actitudes del consumidor.
24. - Tipologías de consumidores.
25. - La venta directa: introducción.
26. - La acogida. La argumentación.
27. - La demostración. El cierre de la venta.
28. El Seguimiento de la venta.
29. - Introducción.
30. - Cumplir lo acordado.
31. - Mantener la confianza.

- 32. - El servicio postventa.
- 33. - Las reclamaciones.
- 34. Marco jurídico de la venta.
- 35. - El contrato de compraventa.
- 36. - Compraventa civil.
- 37. - Compraventa mercantil.
- 38. - Regulación de la compraventa.
- 39. - Tipos de contrato de compraventa.

